

« Proximité, réseaux et coordination industrielle : quelle articulation conceptuelle ? » (Présentation en français)

Bernard BILLAUDOT*

Résumé

Cette communication présente une articulation conceptuelle entre « réseau », « coordination industrielle » et « proximité » en vue de caractériser cette nouvelle entité productive que l'on appelle la firme-réseau. Le patrimoine est la catégorie d'analyse qui permet cette articulation. Ce peut être celui d'un territoire ou celui d'une organisation. La firme-réseau est une organisation d'un type particulier. Sa caractéristique essentielle est qu'elle est constituée par un patrimoine de ressources d'autorité, celles qui servent dans l'établissement des relations de circulation entre la firme pivot et ses fournisseurs membres du réseau - relations qui comprennent une coopération en conception dans le meilleur des cas. De façon plus générale, l'articulation réalisée contribue à l'analyse du lien entre « proximité » et « territoire » (au sens de territoire local), qui est l'objet de recherche primordial du réseau « Dynamiques de proximité ». Certaines propositions de ce groupe ont été confirmées. Elles sont reformulées en des termes qui font voir ce qui les lie. Ainsi la proximité est pensée comme l'attribut d'une personne physique qui s'active ; elle est relative à l'accès de cette personne à un patrimoine utile à la réalisation de cette activité, notamment celui du territoire local dans lequel se déroule cette activité ; à ce titre, elle est donc à la fois géographique et institutionnelle, la première étant la condition de cet accès et la seconde, son résultat ; elle est tout autant nécessaire à la réalisation des activités productives dont se préoccupe pratiquement l'économiste qu'à leur coordination.

Proximity, networks and industrial co-ordination : a nexus concept approach

Abstract The paper presents a nexus concept approach between « network », « industrial co-ordination » and « proximity » as a means to characterize this new productive body labelled « network firm ». Patrimony is the fundamental analytical category which enables this nexus. It can be attributed either to a territory or to an organisation. The network firm is a particular organisation. This essential characteristic is its establishment as a patrimony of resources based on authority. These resources underlie the flux or relationship between the pivot-firm and its suppliers as part of the network - this relationship will in some best cases allow genuine cooperation in design. In a wider understanding, the nexus concept contributes to clarify the link between « proximity » and « territory » (as local territory) which is the main investigation area of the research team titled « Dynamiques de proximité ». Some conceptual contributions of this team are reconsidered in order to emphasize their connections. Proximity is thought as an attribute to an active physical person. Proximity concerns means of access of a person to a patrimony that serves implementation of activity, particularly the one of the local territory where the activity is established. In that respect, proximity is both geographical and institutional, the former being a condition to access patrimony and the latter a result of that access. Proximity is as important a condition to implement productive activities as is coordination.

Mots-clés : coordination ; réseau ; patrimoine ; proximité ; externalité ; territoire.

Keywords : Co-ordination ; Networks ; Patrimony ; Proximity ; Externality ; Territory.

* LEPII-CNRS-UPMF-Grenoble. Courriel : bernard.billaudot@upmf-grenoble.fr

L'objet de cette communication est de présenter de façon concise le résultat d'un long détour de production théorique motivé par la caractérisation de cette nouvelle entité productive qu'on appelle la firme-réseau¹. Qu'est-ce qu'un réseau ? En quoi une firme-réseau en est un type particulier ? Quelle est la nature du mode de coordination entre les fournisseurs des composantes des produits finis qu'elle réalise et la firme pivot qui est le client de ces produits intermédiaires et qui vend les produits finis ? Quel rôle joue la proximité géographique dans sa constitution et la pérennité de ses membres (fournisseurs de premier et de second rang) ? Une réponse à ces questions impliquait d'articuler conceptuellement « réseau », « coordination industrielle » et « proximité ». Une telle articulation doit faire voir ces trois entités comme des éléments d'un ensemble cohérent, ce qui n'est le cas que si elles sont construites à partir du même appareillage conceptuel amont. De plus, elles doivent « traverser les régimes économiques » [Gadrey, 2001] : elles ne doivent pas être spécifiques à telle modalité d'organisation sociale localisée dans l'espace et le temps, sans qu'il s'agisse pour autant nécessairement de catégories d'analyse universelles.

Des chercheurs ont fait progresser la réflexion dans cette voie, tout particulièrement ceux du groupe de recherche « Dynamiques de proximité » [Bellet et al., 1993], [Bellet et al., 1998], [Gilly, Torre, 2000], [Pecqueur, Zimmerman, 2004]. Pour ces derniers, la proximité est une composante essentielle de la coordination des acteurs économiques, le principal résultat de leurs travaux étant que « la proximité des agents, et donc leur concentration géographique, s'explique moins par des besoins fonctionnels de coordination que par l'encastrement des relations économiques dans des réseaux sociaux ou institutionnels territorialisés » [Rallet, 2002, p. 1]. Au regard de l'économie spatiale traditionnelle centrée sur la distance, le déplacement est important puisque la proximité n'est plus pensée uniquement comme géographique, mais aussi comme institutionnelle et/ou organisationnelle². Ainsi, non seulement « la contrainte de proximité géographique dans la coordination économique est très relative », mais encore « de condition permissive favorisant les interactions, la proximité devient un effet produit par des institutions » [ibid, p. 19]. Il n'en reste pas moins que la cohérence exigée n'est pas encore au rendez vous. La principale raison en est que l'analyse de l'encastrement social des relations économiques est menée en mariant des concepts économiques normalement construits à partir de l'hypothèse que le marché est le mode primordial de coordination – ceux de coordination marchande et non marchande, de structures de gouvernance, d'externalités définies comme des interactions qui ne passent pas par le marché – avec le concept de réseau social repris de la socio-économie de Marc Granovetter

¹ Mon investigation empirique a principalement porté sur celle constituée au Québec autour de ce qui était à l'époque le département des produits récréatifs de la firme Bombardier. Ce département, réalisant des motoneiges, des motomarines et des VTT, a été revendu depuis par Bombardier. Les membres du premier cercle de fournisseurs de cette firme-réseau, comme d'ailleurs ceux du second cercle, sont presque tous implantés à proximité (géographique) de l'usine de montage de la firme pivot à Valcourt (Québec), l'exception notable étant la firme qui produit les moteurs – c'est (c'était) une filiale de la firme pivot installée en Autriche. La montée en régime de cette firme-réseau a été accompagnée par une équipe de chercheurs de l'INRPME de l'Université du Québec à Trois Rivières, dirigée par P. A. Julien. Ma participation au travail de cette équipe a commencé en 1997-1998 à l'occasion d'un congé pour recherche. Voir [Julien et al., 2003].

² Ce caractère multidimensionnel de la proximité n'est pas envisagé exactement de la même façon par les divers auteurs. Alain Rallet s'en tient à la distinction entre la « proximité géographique » qui est essentiellement physique – « la distance itinéraire fonctionnellement exprimée en coût et/ou en temps, qui dépend des infrastructures et services de transport des hommes et des marchandises » - et la « proximité organisée » qui « résulte d'un lien social » [2002, p. 17]. D'autres jugent nécessaire d'ajouter que la seconde se décline en une « proximité organisationnelle », qui « lie des acteurs participant à une activité finalisée » et la « proximité institutionnelle », qui « repose sur l'adhésion des acteurs à un espace commun de représentations et de règles d'action orientant les comportements collectifs » [Colletis, Gilly et al., 1999, p. 27-28], à la suite de [Kirat, Lung, 1995].

[1985, 1994] et précisé en termes de « proximité relationnelle » [Grossetti, 1998, 1999]³ Puisque le réseau social ne peut être pensé à partir des failles du marché, ce mariage se comprend. Mais comme cela revient à conjuguer des concepts issus de corpus différents, il pose problème. Cela est notamment rendu manifeste par l'absence d'une définition de la proximité permettant de comprendre qu'elle puisse être à la fois une condition et un effet.

Figure 1 : Les liens conceptuels

Les liens conceptuels postulés sont présentés en cinq étapes. On construit le concept de coordination industrielle (section 1). On traite de la séquence activité-ressource-patrimoine (section 2). En partant du patrimoine, on pense le réseau à côté du territoire (section 3). En repartant du patrimoine, on définit la proximité et on en explicite les diverses dimensions en relation avec le point précédent (section 4). Il reste alors à boucler l'analyse en faisant voir le rôle que ces diverses dimensions de la proximité jouent dans la coordination industrielle (section 5).

⁴ Cette communication reprend et développe en la critiquant sur certains points une première analyse en ce sens [Billaudot, 2002].

Tableau 1 (annexé à la figure 1) : les principaux concepts

<p>Activité (au sens large) : toute façon pour un être humain d'occuper son temps en un lieu donné, caractérisé par un certain environnement, en mobilisant des <i>ressources</i> et en étant capable, si on lui demande, de communiquer un <i>sens</i> subjectif à cette activité. Cette activité a des effets ou résultats. Sa <i>finalité</i> est l'un de ces effets. C'est l'effet <i>essentiellement visé</i> par l'agent qui s'y livre ou par celui qui la commande lorsqu'elle est menée en situation de subordination. L'activité est sociale lorsque l'effet essentiellement visé est tourné vers autrui. A une certaine étape du processus d'individuation dans l'histoire, le sens subjectif communiqué par l'individu qui s'active se réfère essentiellement, non plus à l'émotion ou à la tradition, mais à ses propres <i>besoins/désirs</i> (elle lui permet d'en satisfaire un ou plusieurs). Cette activité devient pour lui une activité rationnelle (en valeur ou en finalité).</p>
<p>Coordination : intégration systémique d'activités proprement dites* par des transactions* établies entre les individus qui réalisent ces activités ou les personnes qui les commandent. Ces individus ou ces personnes se coordonnent ; en conséquence, ces activités sont coordonnées. Il peut y avoir interaction sans coordination entre deux activités.</p>
<p>Coordination industrielle : coordination entre des activités de production* qui sont complémentaires (Richardson) - elles se suivent le long d'un processus productif. Cette coordination passe par l'établissement d'une transaction de circulation bilatérale* qui s'inscrit dans une structure de gouvernance multilatérale.</p>
<p>Ressource : objet qui est utilisé pour la réalisation d'une activité (au sens large) et qui est désiré pour cette raison. Celui qui s'active se sert de cette ressource. Les ressources se distinguent d'abord selon leur <i>origine</i>. Il peut s'agir d'un élément de la nature, d'une externalité positive** ou d'un produit*. Quelle qu'en soit l'origine, l'objet en question ne <i>devient</i> une ressource qu'après incorporation dans un procès de structuration qui le charge de sens et en <i>légitime l'usage</i> dans telle ou telle activité. Toute ressource est ainsi qualifiée par des règles, qui en définissent les caractéristiques d'usage. Les ressources qui sont mobilisées pour faire une activité (pd) sont les <i>ressources d'allocation</i>. Celles qui servent à établir des relations (notamment les relations proprement dites qui assurent la coordination des activités sociales (pd)) sont les <i>ressources d'autorité</i>.</p>
<p>Patrimoine : ensemble de ressources libres - ressources-externalités et ressources-produits libres - créés, disponibles ou reproduites dans une structure sociale en raison des activités qui s'y déroulent. Une <i>ressource-externalité</i> est une externalité positive – un effet non visé positif d'une activité sur une autre – qui est constituée en ressource et une <i>ressource-produit libre</i> est un produit (converti en ressource) qui est de libre accès (il n'y a pas à établir une relation de circulation avec le producteur pour en disposer). Un patrimoine relève de la conservation et de la transmission, à la différence d'un capital qui relève de la destruction et de l'appropriation. Les deux structures sociales qui sont titulaires d'un patrimoine sont le <i>territoire</i> et l'<i>organisation</i>.</p>
<p>Réseau : un genre d'organisation, qui se distingue d'une organisation ordinaire. Toute organisation est dotée d'un patrimoine comprenant des ressources qui lui sont propres (elles sont constituées comme telles en son sein). Une organisation ordinaire est dotée d'un patrimoine qui comprend à la fois des ressources d'allocation et des ressources d'autorité. Un réseau est doté d'un patrimoine qui comprend seulement des <i>ressources d'autorité</i> - des ressources pour établir des relations-transactions entre les membres du réseau. Autrement dit, un réseau regroupe des entités (individus ou organisations ordinaires) qui disposent de leurs propres ressources d'allocation (elles ne mettent pas en commun ces dernières). Un réseau industriel est un regroupement particulier d'acteurs ou opérateurs qui se concertent (sur la fin et les moyens) ou coopèrent (réalisation d'une activité commune de conception) pour mettre en œuvre la coordination de leurs activités relevant d'un même secteur ou de secteurs différents.</p>
<p>Proximité : attribut d'une personne concernant son <i>accès</i> à un patrimoine, celui d'un territoire ou celui d'une organisation. Elle a deux dimensions. La proximité <i>naturelle</i> (géographique au titre du patrimoine territorial) est la condition de cet accès. La proximité <i>institutionnelle</i> en est le résultat. Chacune se mesure par une distance (la personne est plus ou moins proche). On en déduit la notion de <i>proximité institutionnelle entre deux personnes</i> : deux personnes sont poches si elles ont accès au même patrimoine et elles sont d'autant plus proches que leurs proximités institutionnelles respectives à ce patrimoine sont fortes. A cela s'ajoute leur proximité <i>proprement personnelle</i>.</p>

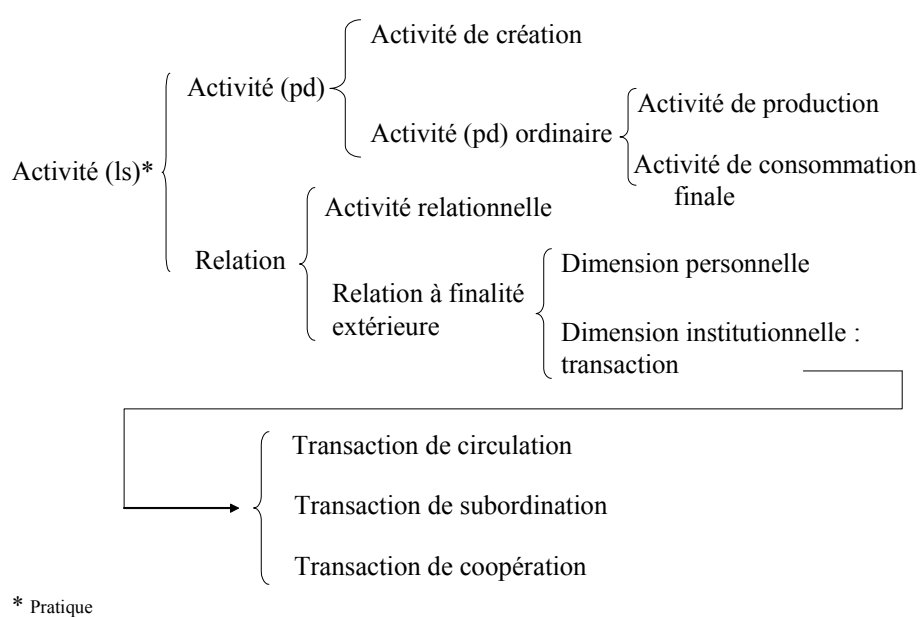
* Voir tableau 2

** Voir « Patrimoine », ainsi que figures 3 et 4

1. De l'activité à la coordination industrielle via la transaction

Conformément à ce que retient Max Weber, il y a lieu de partir de l'activité au sens large et de faire état du développement de ce concept⁵. Ce développement correspond au processus historique de différenciation des activités (voir figure 2 et tableau 2 annexé pour les définitions). La **transaction** - l'unité d'analyse de Commons [1934] qui répond aux trois principes du conflit, de la dépendance et de l'ordre - est au point d'aboutissement de ce développement qui intervient à une certaine étape du processus d'individuation dans l'histoire [Fromm, 1963], celle de l'avènement de la modernité qui se caractérise par le fait que les activités deviennent essentiellement rationnelles. La dimension proprement personnelle de la relation – elle relève de la socialité primaire [Caillé, 1986] et met en jeu la rencontre, c'est à dire la co-présence [Giddens, 1987] - est alors laissée de côté⁶. Le concept de **coordination** s'en déduit. Toute transaction coordonne des activités. Les individus qui réalisent ces activités se coordonnent et ces activités sont coordonnées (voir tableau 1). Une simple coordination n'implique pas de concertation sur la fin et les moyens (cela reste l'affaire de chacun). On est en présence d'une forme supérieure de coordination, lorsqu'une telle concertation existe. La coordination peut aller encore au-delà en prenant la forme de la coopération, modalité qui passe par la réalisation d'une activité (pd) commune.

Figure 2 : Le développement du concept d'activité (ls)



* Pratique

⁵ La définition de l'activité (au sens large) qui est retenue au point de départ (voir tableau 1) est une appropriation de celle de Weber. Ce dernier parle d'activité à propos de tout « comportement humain (peu importe qu'il s'agisse d'un acte extérieur ou intime, d'une omission ou d'une tolérance) quand et pour autant que l'agent ou les agents lui communiquent un *sens* subjectif » [1995 : 28]. Comportement, acte et activité sont alors une seule et même chose. J'introduis une distinction en retenant que l'activité au sens large (ou pratique) s'inscrit dans le déroulement du temps, pouvant alors comprendre un ensemble d'actes ou comportements successifs. De plus, j'inclus la prise en compte de l'environnement de l'activité et des ressources mobilisées ; je remarque que l'effet visé n'est qu'un des effets de l'activité ; je précise que, lorsque l'activité est menée en situation de subordination, cet effet est celui qui est visé par celui qui commande l'activité ; j'indique que le sens subjectif communiqué par celui qui s'active est exprimé en des termes qui changent dans l'histoire longue. Par ailleurs, les seules activités prises en compte sont les activités sociales au sens de Weber, une activité sociale étant pour ce dernier « une activité qui, d'après son sens visé par l'agent ou les agents, se rapporte au comportement d'*autrui*, par rapport auquel s'oriente son déroulement » [idem].

⁶ Ainsi la transaction relève à la fois de ce que Caillé appelle la socialité secondaire abstraite – une relation de fonction à fonction –, et de l'intégration systémique dont parle Giddens – cette « réciprocité entre acteurs ou collectivités dans un espace temps étendu, hors des conditions de co-présence » [ibid. : 442].

Tableau 2 (annexé à la figure 2) : l'activité (ls) et sa déclinaison en formes polaires (idéales-typiques) : définitions

Relation : activité (ls) dont la finalité est d'établir ou d'activer une <i>communication</i> , d'échanger avec une ou plusieurs personnes. Dès lors que cet effet essentiellement visé est atteint, cet engagement à communiquer est mutuel.
Activité (pd) : toute activité (ls) qui n'est pas une relation (ls).
Activité (pd) ordinaire : activité proprement dite dont l'effet essentiellement visé est la production ou la consommation finale d'une ressource.
Activité de production : activité ordinaire à orientation extérieure. Sa finalité est de mettre une ressource à la disposition d'une autre activité (ls). Toute activité de production réalise un <i>produit</i> qui n'a ce statut que s'il est converti en ressource, cette <i>conversion</i> produit/ressource (conversion des caractéristiques techniques du produit en caractéristiques d'usage de la ressource) étant réciproque. Celui qui produit travaille.
Activité de consommation finale : activité ordinaire à orientation interne. L'effet visé s'épuise dans l'activité. Il est orienté vers celui ou ceux qui réalisent cette activité. La distinction production/consommation implique que l'activité où l'on consomme ne soit pas celle où on produit ce qui est consommé. Cela vaut aussi bien pour les activités de production dans lesquelles ont lieu des consommations productives que pour les activités de consommation finale. Une activité ordinaire qui est essentiellement une activité de consommation finale implique donc toujours l'existence d'une ou plusieurs activités de production lui apportant tout ou partie des ressources mobilisées dans cette activité. Si non, c'est une activité ordinaire qui est à la fois « de production » et de « consommation finale ».
Activité relationnelle : relation à orientation interne. Sa finalité est la relation à deux ou à plusieurs personnes. Une activité relationnelle implique une <i>rencontre</i> en un même lieu ou pour le moins un moyen de communication à distance qui n'élimine pas la dimension personnelle de la relation. Cette dimension est primordiale. Par personne, on entend alors – cela va de soi – une personne physique. Les activités citoyennes (forum, arène, etc.) sont de ce type.
Relation à finalité extérieure (relation proprement dite) : relation (ls) dont l'effet essentiellement visé n'est pas de communiquer avec autrui. Cette finalité est d' <i>intégrer</i> une activité (pd), en faisant de cette dernière une activité sociale. La dimension institutionnelle est alors primordiale relativement à la dimension personnelle.
Transaction : dimension institutionnelle d'une relation proprement dite. C'est l'équipement institutionnel – en règles sociales – d'une relation finalisée intégrant une activité (pd) ordinaire (on laisse de côté la reconnaissance sociale d'une œuvre). C'est le règlement d'un conflit de prétentions à propos de la définition et du transfert de droits de propriété sur des ressources (les <i>property rights</i> de Commons).
Transaction de circulation : idéal-type d'intégration d'une activité proprement dite qui passe essentiellement par l' <i>effet visé</i> de cette activité : cet effet est un produit, puisque la question de l'intégration d'une activité (pd) ne se pose que pour une activité de production (on a vu qu'une activité de consommation finale est nécessairement intégrée à une ou plusieurs activités de production fournissant les ressources utilisées dans cette activité, cette intégration se faisant via des transactions de circulation). Ce type de transaction <i>coordonne</i> cette activité à une autre située à l'aval (ce peut être une autre activité de production, une activité de consommation finale ou une activité relationnelle). Cette transaction présuppose une <i>conversion</i> produit/ressource (coordination qualitative de Richardson). Le produit de l'activité amont est transféré à l'activité aval où il sert de ressource.
Transaction de subordination : idéal-type d'intégration d'une activité proprement dite qui passe essentiellement par la <i>personne</i> qui s'active (ou par les personnes qui s'activent, en cas d'activité menée en coopération). L'activité en question est nécessairement une activité ordinaire de production. Celui qui s'active est subordonné à une autre personne. Cela signifie que sa capacité à s'activer est à la <i>disposition</i> de cette autre personne et que le produit <i>appartient</i> à cette dernière. On est en présence d'une autorité hiérarchique et d'une séparation du travailleur du produit de son travail (esclavage, servage, salariat).

Transaction de coopération : idéal-type d'intégration d'une activité proprement dite qui passe essentiellement par l'une des *ressources* mobilisées dans l'activité. La coopération est rendue nécessaire par le fait que cette ressource est *commune* à plusieurs activités élémentaires de production ou de consommation finale (on ne peut la distribuer entre ces activités dites élémentaires parce que réalisées à chaque fois par un individu). En cas d'activités de production, les activités des travailleurs qui coopèrent sont *coordonnées* de cette façon. Il n'y a pas de produit pour chacune d'elle, seulement pour l'ensemble. La coopération est une forme *supérieure* de coordination, une forme qui va au-delà d'une solution intermédiaire impliquant une concertation sur la fin et les moyens entre les acteurs impliqués puisqu'il y a *activité commune*.

Il est question de **coordination industrielle** lorsque les activités coordonnées sont des activités qui se suivent le long d'une filière de production (activités complémentaires au sens de Richardson). La transaction est alors une transaction de circulation. A s'en tenir à la société moderne, celle-ci peut être monétaire ou non monétaire. Dans un cas comme dans l'autre, la transaction s'inscrit dans une **structure de gouvernance industrielle multilatérale**. La forme courante de relation non monétaire est celle qui s'établit sous l'égide de la hiérarchie – les personnes qui s'activent, seules ou en coopération, dans les deux activités qui sont coordonnées sont en relation de subordination salariale vis-à-vis du même employeur, qui est une unité monétaire⁷. En cas de relation monétaire, les deux activités sont réalisées par/dans des unités institutionnellement distinctes au regard de la monnaie. Il y a alors trois modes polaires de règlement d'une telle transaction commerciale, à même de se combiner pour constituer une structure de gouvernance concrète : le marchandage ouvert (marché de produit générique), la dépendance (marché de produit dédié organisé par l'acheteur) et la répartition (les deux entités qui réalisent la transaction s'en remettent à un « centre » qui en fixe les conditions). Le premier mode (M) relève d'une logique de liberté, le second (D) d'une logique d'efficacité et le troisième (R) d'une logique d'équité, trois logiques qui sont mutuellement incompatibles⁸.

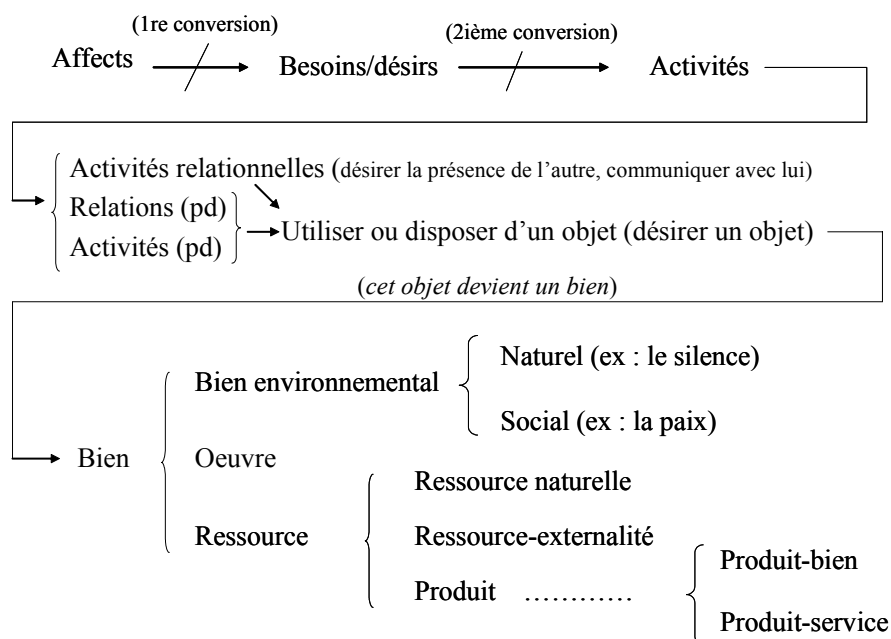
⁷ C'est de cette façon dont est appropriée la hiérarchie dont il est question chez Williamson. La forme non courante de relation de circulation non monétaire est le don en nature, qu'il soit ponctuel ou qu'il s'inscrive dans un système de réciprocité [Polanyi et al., 1957], à la suite de [Mauss, 1926].

⁸ Il s'agit de l'appropriation qui est faite de la distinction de Commons [1934] entre « Bargaining Transaction », « Managerial Transaction » et « Rationing Transaction ». La démarche critique qui conduit à cette appropriation a été 1/ de considérer qu'il s'agissait de trois formes polaires de règlement d'une transaction à caractère multilatéral, en conséquence orthogonales aux trois types universels de transaction définis par ailleurs (circulation, subordination, coopération), 2/ de retenir que ce système de formes polaires ne s'appliquait pas à tout type de transaction, mais seulement aux transactions monétaires, c'est-à-dire à ces transactions que l'on peut qualifier d'économiques parce qu'elles sont conduites en monnaie, sans confondre alors transaction monétaire et transaction marchande et 3/ de préciser que l'on devait distinguer le marché ouvert (les personnes qui établissent la transaction sont incluses dans un processus de concurrence ouvert, sans autorité de l'une sur l'autre dans l'organisation de ce processus) et le marché dépendant (la concurrence est organisée par celui qui paie en procédant à un appel d'offre), le troisième mode polaire de règlement d'une transaction monétaire (*Rationing*, traduit par répartition) n'étant pas marchand en ce sens précis qu'il n'y a pas dans celui-ci de détermination du prix en monnaie par la mise en place d'un processus de concurrence. Ainsi, la hiérarchie est hors du champ de ces trois modes ; quand au « marché » dont parle Williamson à la suite de Coase et auquel la hiérarchie s'oppose, il est compris dans le sens de « coordination par les prix », c'est-à-dire de transaction monétaire. Pour le dire autrement, il y a trois sens du terme marché qui doivent être distingués : marché au sens de monétaire (coordination par un prix), marché au sens de processus de concurrence présidant à la formation du prix (par opposition à prix fixé de l'extérieur) et marché au sens de marché ouvert ou encore de marché libre (sans dépendance d'un des contractants). S'agissant de l'application de la grille ainsi construite au cas d'une transaction de circulation monétaire (transaction commerciale d'achat/vente ou de location), on retient donc que 1/ M et D ont en commun de faire jouer la concurrence pour fixer le prix, ce qui les oppose à R, 2/ que M et R ont en commun de reposer sur une conversion produit/ressource générique, ce qui les oppose à D, mode pour lequel on est en présence d'une maîtrise locale de la conversion (elle est propre à la transaction en assurant au mieux l'adéquation entre les compétences techniques du producteur et les besoins de l'utilisateur) et 3/ que D et

2. La séquence activité-ressource-patrimoine

Toute activité au sens large mobilise des ressources. Une ressource est un bien, c'est-à-dire un objet que l'on désire utiliser ou dont on entend disposer dans une activité (voir figure 3).

Figure 3 : *Des affects aux biens*



Comme le retient Lancaster [1966], ce ne sont pas les biens qui en tant que tels apportent de la satisfaction mais les activités dans lesquelles les biens sont des ingrédients, ces activités répondant à des besoins/désirs. Quand à ces besoins/désirs, ils procèdent selon Scitovsky [1976] des affects dont traitent les psychologues en raison d'une première conversion. Comme la seconde relative à l'actualisation des besoins/désirs en activités, cette première conversion est à caractère social. Et elle est ambivalente puisqu'elle appelle à la fois la recherche du confort (besoin) et la recherche du plaisir (désir), qui signifie toujours aller au-delà du confort. Une telle conversion primordiale d'un affect en l'expression du besoin/désir de quelque chose s'opère sous l'effet du conatus dont parle Spinoza, c'est-à-dire de la propension de tout être humain à persévérer dans l'être⁹.

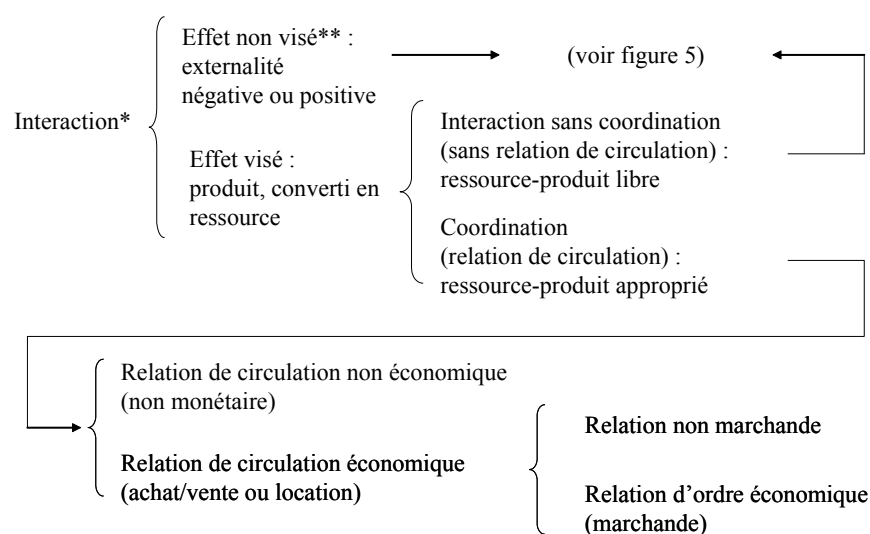
R ont en commun une absence d'indépendance des deux partenaires, ce qui les oppose à M, mode pour lequel les deux contractants sont libres l'un vis-à-vis de l'autre ou d'un même tiers ou encore de tout accord conclut entre des représentants des deux parties. La « coopération » dont parle Richardson se comprend alors comme la modalité qui opère dès que l'on quitte d'un côté le pôle M de l'autre la hiérarchie stricte (absence de toute relation horizontale au sein de la firme), avec une coopération externe en cas de relation monétaire dont la forme polaire est D et une coopération interne au sein de la hiérarchie [Billaudot, Genthon, 2002]. Et l'on donne, en conséquence, un sens précis à la notion d'« activités étroitement complémentaires » : ce sont deux activités coordonnées en dominante par D.

⁹ Concernant ce lien, voir Lordon [2003] pour qui le conatus s'actualise dans des désirs. L'hypothèse faite est alors que, même quand ils sont présentés par celui qui les exprime comme lui étant propres, les besoins/désirs d'un individu sont l'effet de causes sociales. Norbert Elias [1985] et René Girard [1978] proposent une explication quelque peu différente de cet « effet » qui n'élimine pas l'exercice de la liberté, tout en s'accordant pour dire que chacun désire ce que l'autre désire.

Ressource-externalité

Selon son origine, une ressource est une ressource naturelle, une ressource-externalité ou un produit. Comme on vient de le voir, tout produit est l'effet visé d'une activité de production. Il peut être libre ou approprié via l'établissement d'une transaction de circulation (voir figure 4). Pour comprendre ce qu'est une ressource-externalité, il faut revenir au concept premier d'activité. Toute activité au sens large a des effets non visés. Certains d'entre eux sont extérieurs. Cela signifie que l'effet non visé porte sur une ou plusieurs autres activités ; autrement dit, une autre activité ou d'autres activités sont affectées d'une façon ou d'une autre par l'activité dont provient l'effet en question. On est en présence d'une interaction entre (au moins) deux activités. A l'exclusion du cas d'un produit fatal, tout effet non visé extérieur est une **externalité** [Billaudot, 2002]. L'artisan (au singulier ou au pluriel) de l'activité affectée subit nécessairement cet effet lorsqu'il perturbe son activité – externalité négative – ou en bénéficie nécessairement lorsqu'il la favorise – externalité positive. Cet effet se manifeste sans qu'il ait à établir une relation (pd) avec l'émetteur. Ce sont seulement les externalités positives qui nous intéressent ici. Comme on le voit sur la figure 4, qui présente les divers types d'interaction entre activités (pd), une externalité positive s'oppose donc à un produit¹⁰. Mais elle a en commun avec un produit libre le fait de relever d'une interaction sans coordination.

Figure 4 : *Les divers types d'interaction entre activités (pd)*



* La réalisation d'une activité (pd) en affecte une autre.

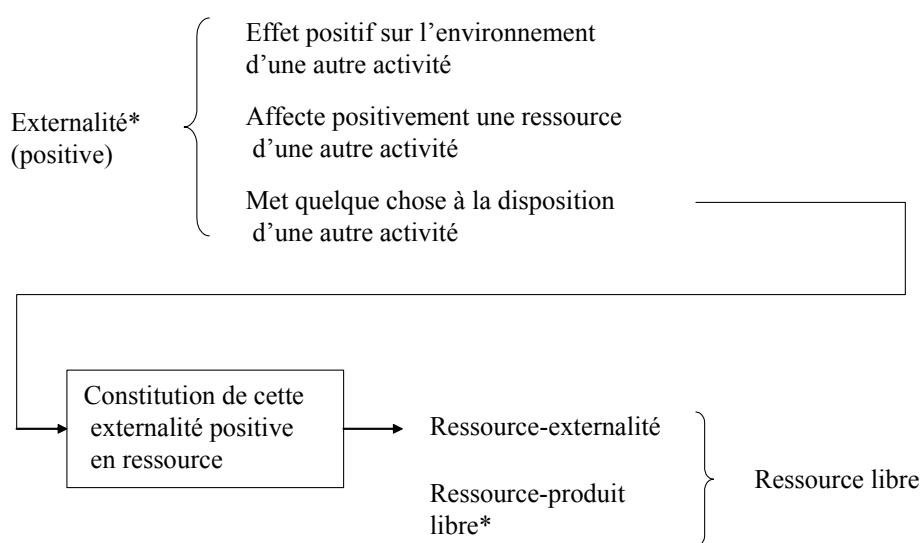
** Hors effet non visé extérieur pouvant prendre la forme d'un produit (produit fatal).

Une externalité positive peut prendre trois formes (voir figure 5). Seule la troisième – l'effet non visé est de mettre quelque chose à la disposition d'une autre activité – est potentiellement à l'origine d'une ressource-externalité. Cette potentialité devient effective lorsque l'existence de l'externalité positive est perçue, reconnue et qu'elle est constituée en ressource. Il s'agit alors d'un bien. Ainsi définie, une **ressource-externalité** est toujours contextualisée ; sa mise

¹⁰ Même à s'en tenir aux seules interactions entre deux activités (pd), ce schéma fait clairement voir qu'il existe bien d'autres formes d'interaction qui ne passent pas par le marché que l'externalité au sens défini ici. La définition générale qu'en donne la science économique normale recouvre donc des formes qu'il faut distinguer, à commencer par celles de ressource-externalité et de produit libre.

en forme comme ressource dépend du contexte institutionnel de l'époque. En tout état de cause, elle ne doit pas son statut à des propriétés naturelles de non rivalité et/ou de non excludabilité qui en feraient un bien dont le marché ne pourrait assurer l'échange, comme cela est le cas avec la définition normale de la science économique. C'est seulement lorsqu'on se pose la question de l'affectation éventuelle de droits de propriété à ce type de bien que ces propriétés vont entrer en jeu. C'est d'ailleurs primordialement pour un produit (effet visé) que la question se pose en ces termes.

Figure 5 : *Externalité et ressource libre*



* Voir figure 4.

La transmission des connaissances tacites et des savoirs faire par observation, imitation et apprentissage est le principal domaine dans lequel se constituent des ressources-externalités : la transmission s'opère principalement par ce biais. Il n'en reste pas moins que, en ce domaine comme dans les autres, beaucoup d'externalités positives demeurent latentes¹¹ : elles ne sont pas converties en ressources (ou ne le seront que dans un nouveau contexte). Cela ne veut pas dire qu'elles ne jouent pas. Même s'il n'est pas perçu, leur effet bénéfique se manifeste, mais pas nécessairement avec la même intensité¹².

Ressource libre et patrimoine social

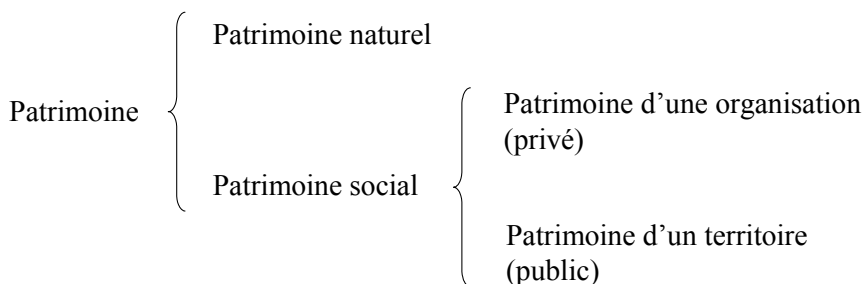
Les ressources-externalités et les produits libres sont des ressources libres (ou de libre accès, si on préfère). Tout ensemble de ressources libres créées, disponibles ou reproduites dans une structure sociale en raison des activités qui s'y déroulent est un **patrimoine social**. Cette façon de définir, en toute généralité, un patrimoine social s'accorde avec les travaux des chercheurs rémois [Barrère et al., 2001] pour qui un patrimoine est "l'ensemble des éléments matériels et immatériels qui concourent à maintenir et à développer l'identité et l'autonomie de

¹¹ On donne ainsi un sens précis aux facteurs latents dont parle A. Hirschman [1958].

¹² En tout état de cause, aucune transaction définissant et répartissant des droits de propriété à son propos n'est établie pour qu'elle soit à la disposition du bénéficiaire. Reste que cela n'interdit pas que l'émetteur, ou une autre personne, se préoccupe de la transformer en produit, c'est-à-dire d'en faire un effet visé.

son titulaire dans le temps et dans l'espace par l'adaptation au milieu évolutif¹³, ce terme incorporant l'idée de conservation et de transmission et étant préférable à celui de capital social trop connoté au registre de la production (celui de la mise en valeur, avec destruction créatrice et appropriation)¹⁴. La première précision que l'on a apportée est d'introduire la distinction entre patrimoine naturel et patrimoine social (voir figure 6).

Figure 6 : Les divers types de patrimoine



La seconde est relative aux « éléments matériels et immatériels » dont se compose tout patrimoine social : ce sont essentiellement des ressources libres. La troisième concerne les « titulaires ». On en fait état dans la section suivante, en complétant alors la seconde à propos de la façon dont l'institutionnel s'articule au patrimoine (on retient que les règles n'en font pas partie).

3. Du patrimoine au réseau

L'enjeu de cette étape est de parvenir à définir précisément un réseau. On ne peut se contenter de dire qu'il s'agit d'un ensemble d'agents qui ont des caractéristiques comportementales communes pour différents objets économiques ou encore d'une structure d'interaction - un ensemble de liens qui constituent l'interaction entre les agents - donnant lieu à des externalités positives [Cohendet et al., 1998]¹⁵. Ceci revient, en effet, à considérer que tout système social est un réseau. De quel genre de système social s'agit-il alors ?

Le point où nous en sommes arrivés à l'étape précédente est d'avoir vu qu'un patrimoine social est le propre d'une structure sociale. Cette dernière est le cadre d'activités (au sens

¹³ Cette définition est celle donnée par H. Ollagnon, dans le document de travail cité. Les autres définitions proposées dans ce document sont assez similaires. D. Bartélemy précise, dans le cas de l'agriculture que le patrimoine "est dévolu à la préservation et la perpétuation d'un groupe auquel il est attaché". C. Barrère met l'accent sur le fait que celui d'une nation comprend les "institutions transmises". F. D. Vivien et M. Nieddu considèrent à propos du seul patrimoine naturel qu'il convient de le "gérer de manière à le transmettre aux générations futures avec une qualité préservée". Micoud ajoute enfin qu'il s'agit "d'une figure pour instituer la durée. Ce n'est pas seulement une collection d'objets, c'est un outil de coordination".

¹⁴ Ainsi défini en se référant à l'étymologie du terme, le patrimoine n'est pas le patrimoine des juristes. Ce dernier, qui est l'attribut d'une personne physique ou morale et qui ne contient que des droits et charges appréciables en argent, et le capital des économistes sont une seule et même chose, « qui se rattache à un individu singulier dans un univers exclusivement marchand » [Barthélémy, Nieddu, Vivien, 2003, p. 13].

¹⁵ Les « externalités » prises en compte sont d'ailleurs pour l'essentiel les seules « externalités de réseau » propres aux réseaux physiques - chaque membre du réseau tire avantage de l'augmentation du nombre de participants au réseau (ex : téléphone). Ces dernières font partie des externalités au sens défini ici.

large) dont les interactions non visées génèrent des externalités positives converties en ressources-externalités et dont certaines réalisent des produits libres, les unes et les autres étant à la disposition de tous ceux qui s'activent dans cette structure. Les questions auxquelles il convient de répondre successivement sont dès lors les suivantes. Qu'est-ce qu'une structure sociale ? Quels sont les divers types de structure sociale ? Auquel de ces types se rattache le réseau et de quelle façon ?

Système social et structure sociale

En toute généralité, un système est un objet qui se compose d'éléments ; ceux-ci sont vus à la fois comme étant en relations entre eux et comme faisant partie d'un tout. On retient alors que « les relations qui sont au fondement du système » en sont la structure [Descombes, 1996]. En science sociale, les éléments sont les individus et l'objet, la « société » qu'ils forment à quelque niveau qu'on l'envisage (une organisation particulière – famille, entreprise, association –, une société nationale ou la société mondiale). Le structuraliste voit cette « société » comme une structure, qui peut en comprendre d'autres et/ou être elle-même emboîtée dans d'autres. Pour le dire autrement, une **structure sociale** est ce qui fait qu'un système social tient ou existe. Le système comprend les individus qui s'y activent, la structure ne les comprend pas ; elle est le cadre de leurs activités.

La structure est ce qui lie les deux composantes qui ont été traitées distinctement dans ce qui précède, à savoir d'un côté les règles par lesquelles s'opère toute coordination entre les individus du système et les ressources qu'ils mobilisent dans leurs activités (au sens large), notamment celles qui sont constitutives du patrimoine dont la structure est le conteneur. C'est du moins ce que retient Anthony Giddens pour qui les ensembles structurels « sont formés par la convertibilité réciproque des règles et des ressources engagées dans la reproduction sociale » [1987 : 244]¹⁶. Si cette définition permet de comprendre pourquoi on confond souvent règles et ressources, elle exige de ne pas le faire. Ainsi, une règle – terme générique recouvrant aussi bien une loi, un règlement, un accord collectif, une norme, une convention, qu'une coutume - n'est pas un bien et un patrimoine social ne comprend pas d'institutionnel, si on conçoit ce dernier comme le côté règles d'une structure. Pour le dire autrement, une structure sociale est un système de règles et un conteneur de ressources en convertibilité réciproque. L'institutionnel d'une structure est ce que celle-ci laisse voir d'elle-même quand on s'attache aux règles qui président aux activités sociales (ls) menées dans le système social qui a cette structure. Les ressources que certaines de ces règles définissent et dont d'autres codifient l'usage en constituent l'autre côté.

Les ressources en question sont « engagées dans la génération du pouvoir » [Giddens, 1987, p. 443]. Ce sont à la fois des **ressources d'allocation**, qui dérivent de l'emprise des humains sur la nature, et des **ressources d'autorité**, qui sont associées à l'emprise qu'ont certains

¹⁶ Giddens nous dit peu de choses sur le sens qu'il faut donner à cette « convertibilité réciproque ». Dans l'exemple de structure qu'il expose à l'appui de sa définition – l'ensemble structurel « Propriété privée : Argent : Capital : Contrat de travail : Profit » repris pour l'essentiel de Marx - , il met avant tout en évidence qu'il s'agit bien d'une structure au sens rappelé ci-dessus, c'est-à-dire d'un système dans lequel l'un des éléments ne peut se comprendre sans les autres, ou encore d'un système de transformation ; il ne fait pas explicitement état de cette convertibilité réciproque en ce qu'elle se distinguerait des relations entre les éléments ou encore de cette transformation. En considérant que cette confusion ne doit pas être faite, je retiens le sens suivant : « les règles sont de deux types. Les premières, en jeu dans la convertibilité de règles en ressources, sont celles qui qualifient les ressources [...]. Les secondes, en jeu dans la conversion des ressources en règles, sont celles qui président à l'usage des ressources préalablement qualifiées, à commencer par les droits de propriété » [Billaudot, 2001 : 137-138].

acteurs sur d'autres acteurs¹⁷. Les ressources d'allocation sont celles qui sont mobilisées dans la réalisation d'activités (proprement dites) et les ressources d'autorité, celles qui servent dans l'établissement de relations (voir figure 1).

Les deux types de structure sociale : territoire et organisation

Avec les catégories qui viennent d'être définies, on conçoit deux types (ou modèles généraux, si on préfère) de structure sociale : le **territoire** et l'**organisation**. Cette distinction « territoire /organisation » se comprend lorsqu'on s'attache au côté ressource de toute structure. Une ressource peut être libre ou appropriée. On peut le dire autrement en reprenant la distinction qui est faite par Hannah Arendt [1991] et qui est propre à la modernité : les ressources peuvent être publiques ou privées. Les secondes sont privées du sceau de la citoyenneté. Ce sont des règles qui privent d'autres citoyens de la disposition de certaines ressources, en en faisant la propriété de certaines personnes ; elles deviennent alors privées (ou particulières, si on préfère). Les institutions fondamentales d'une société de citoyens sont donc celles qui définissent les droits de propriété, à commencer par la propriété privée individuelle ou personnelle, et qualifient leurs détenteurs (ex : la personne morale)¹⁸.

Un territoire est un conteneur de ressources publiques, tandis qu'une organisation est un conteneur de ressources particulières. Ces ressources sont le patrimoine de ce territoire ou de cette organisation¹⁹. L'institutionnel d'une organisation est fait de règles particulières, celles qui qualifient les ressources patrimoniales de l'organisation et président à leur usage. Un territoire est un espace géographique structuré par des institutions qui prennent formes à cette échelle spatiale et qui sont relatives à des ressources publiques²⁰. Il se trouve délimité par des

¹⁷ Par la suite, je m'écarte quelque peu de Giddens qui identifie les premières aux ressources matérielles et les secondes aux ressources non matérielles. Je propose de classer les connaissances objectives dans les ressources d'allocation en considérant que ces dernières sont celles qu'un individu doit mobiliser pour réaliser une activité proprement dite (de production ou de consommation), tandis que les ressources d'autorité sont celles qui permettent d'établir une relation proprement dite (à même d'intégrer une activité proprement dite.) [Billaudot, 2002]. Précisons que les personnes qui s'activent ne sont pas des « ressources ». Par ailleurs, je n'ai pas trouvé chez Giddens de distinction nette entre l'analyse des institutions définie comme « forme d'analyse du social qui met entre parenthèses les habiletés, la conscience et la connaissance des acteurs pour examiner les institutions en tant que règles et ressources reproduites » [ibid. : 439] et l'analyse des structures, telles qu'il les définit (voir supra).

¹⁸ On s'écarte donc de la distinction traditionnelle entre « institutions » et « organisations » que l'on doit à Douglas North [1990]. En prenant en compte le caractère stratégique de l'interaction entre les individus et en adoptant le cadre d'analyse de la théorie des jeux pour en traiter, ce dernier retient que les institutions seraient les règles du jeu et les organisations les (des) acteurs du jeu. On ne peut s'en satisfaire parce que chacune des organisations en question, ce que Commons appelle un collectif dynamique organisé (*going concern*), a elle-même « ses propres règles », règles qui organisent les individus qui s'activent dans cette entité dotée de « buts objectivables » [Reynaud, 1994 : 35]. De plus, il apparaît que certaines règles, alors qualifiées de conventions, ne sont pas des « règles du jeu » mais des solutions du jeu : sans ces dernières le jeu n'a pas de solution d'équilibre sous l'hypothèse d'une stricte rationalité instrumentale ; les individus n'arrivent pas à se coordonner simplement ou efficacement. Cette distinction a tout d'une fausse piste. Il y a de l'institutionnel dans tout organisation-acteur [Palloix, 2002].

¹⁹ Ce patrimoine se compose d'un patrimoine naturel (éventuellement pour une organisation) et d'un patrimoine social. Ce dernier ne comprend ni les individus qui s'activent dans la structure (territoire ou organisation) et qui ont construit leurs propres compétences en incorporant des connaissances sociales ou en en créant de nouvelles non encore socialisées, ni l'institutionnel de la structure.

²⁰ Il s'avère en effet qu'en modernité l'institutionnel est dépersonnalisé, donc délocalisé. En conséquence, une institution « publique » ne peut exister que dans une certaine forme localisée.

« arêtes spatio-temporelles » [Giddens, 1987 : 221]²¹. Toute organisation est d'un territoire et tout territoire contient des organisations. Territoires et organisations se structurent à divers niveaux spatiaux. Le plus important est le niveau auquel se structurent et prennent formes les institutions fondamentales (historiquement, le niveau de l'Etat-nation). Mais le « local » est essentiel à prendre en compte sous l'angle de la formation de ressources-externalités, comme on le voit sous peu en traitant de la proximité.

Le réseau comme genre d'organisation

Le genre le plus courant d'organisation est l'organisation ordinaire, dont le patrimoine comprend à la fois des ressources d'allocation et des ressources d'autorité. Les membres de cette organisation mobilisent les secondes pour établir les relations entre eux au sein de l'organisation. Il n'en reste pas moins que ces relations ne sont pas la raison d'être d'une organisation ordinaire. Elles sont motivées par les activités proprement dites de production ou de consommation qui sont réalisées dans cette organisation et dans lesquelles sont mobilisées les ressources patrimoniales dites d'allocation.

Une organisation est un **réseau** lorsqu'elle n'est le conteneur que de ressources d'autorité (voir définition tableau 1). Ces ressources sont celles qui sont mobilisées par les membres du réseau pour établir des relations au sein du réseau ou comme membre du réseau vis-à-vis de l'extérieur. Un **réseau industriel** regroupe des organisations productives ordinaires, qui ont chacune leur propre patrimoine. Cela vaut notamment pour la composante patrimoniale d'allocation (*core compétences*). Chaque membre du réseau a la sienne propre. Ces composantes sont conjuguées, mariées ; on dit souvent partagées, mais cela peut prêter à confusion si l'on entend par là que les membres d'une des organisations ordinaires du réseau auraient d'une façon ou d'une autre accès aux patrimoines propres des autres. En effet, le patrimoine du réseau ne comprend pas de ressources d'allocation qui auraient été mises en commun. La firme-réseau est un réseau industriel vertical, dans la mesure où (i) la mise en réseau a pour objet de produire à la sortie du réseau des produits vendus à l'extérieur en mariant des compétences distinctes pour sa réalisation et (ii) les relations au sein du réseau sont des relations de circulation (monétaires, en l'occurrence).

4. Du patrimoine à la proximité

On est à la recherche d'une définition de la proximité permettant de comprendre qu'elle puisse être à la fois une condition et un effet. On la déduit sans difficulté du patrimoine. On a vu que les ressources dont se compose un patrimoine social – celui d'un territoire ou celui d'une organisation – sont des ressources de libre accès. Il y a d'abord lieu de préciser que cet accès n'a de sens que pour une personne en chair et en os ; il n'en a pas pour une personne morale et si on dit qu'une organisation y a accès, cela résume le fait que les membres personnes physiques de cette organisation y ont accès. Ceci étant, le « libre accès » ne veut pas dire qu'il soit acquis et complet pour toute personne. En définissant la **proximité** comme étant l'attribut d'une personne concernant son accès à un patrimoine, on comprend qu'elle se décline selon deux dimensions. C'est une proximité « secondaire abstraite » (Caillé) que l'on définit ainsi : elle ne tient compte que de la fonction de la personne, en laissant de côté ses caractéristiques proprement personnelles. On peut en déduire ensuite le concept de proximité

²¹ Ces arêtes spatio-temporelles sont des « liens de nature conflictuelle ou symbiotique entre des sociétés de types structurels différents » [ibid. : 439]. Elles manifestent l'existence de dénivellations institutionnelles entre territoires.

entre deux personnes, en ressaisissant alors la socialité primaire. Le fractionnement du patrimoine territorial permet enfin de donner sens à la proximité sectorielle.

La déclinaison de la proximité (secondaire abstraite) en proximité naturelle et proximité institutionnelle

La première dimension de la proximité ainsi définie est la condition d'accès : il faut que la personne soit proche de ce patrimoine pour y accéder ; cela implique qu'elle soit « du » territoire ou « de » l'organisation considérée. La seconde est le résultat de cet accès : en raison de cet accès, la personne est à même de mobiliser les ressources concernées.

On qualifie la première de **proximité naturelle** (ou encore physique²²). Elle est simple à comprendre si on fait abstraction des moyens de communication à distance. La rencontre entre personnes est la condition de l'accès : la personne concernée doit être à même de rencontrer les personnes dont les activités génèrent le patrimoine par leurs interactions. En raison des localisations des lieux d'activités des uns et des autres dans l'espace, la rencontre n'est possible que s'il y a proximité naturelle. Cette proximité n'est pas de l'ordre du tout ou rien. Elle est plus ou moins grande. Pour une personne, la distance naturelle à prendre en compte est la distance au « centre » de la structure, en l'occurrence au « centre » du territoire (Braudel) ou au « centre » de l'organisation. L'expression de proximité géographique est celle qui convient pour qualifier la proximité naturelle relative à l'accès à un patrimoine territorial ; elle se mesure par le temps de déplacement du lieu de localisation de la personne au centre du territoire (ou la moyenne des temps si le territoire est multipolaire) ; ce temps tient compte de la géographie, c'est-à-dire de la nature et de la façon dont elle a été retravaillée par l'homme (voix de communication, etc.). Une personne qui se trouve à la périphérie du territoire a un faible accès. De même, pour une organisation²³. L'existence des moyens de communication à distance ajoute un élément de complexité dans la définition de la distance naturelle et de sa métrique. Cela ne doit pas toutefois conduire à la conclusion que la rencontre ou pour le moins le recours aux sens – voix au téléphone, vidéo conférence, etc - puisse être remplacée. La co-présence demeure la condition primordiale de la création de ressources-externalités dans les territoires et les organisations²⁴.

La seconde dimension est sociale. En effet, le résultat de cet accès permis par la proximité naturelle ne relève pas du niveau du rapport des hommes à la nature, mais du niveau des rapports des hommes entre eux. Puisqu'on ne prend pas en compte la dimension proprement personnelle en jeu à ce niveau (voir infra pour sa prise en compte), on doit la qualifier de

²² On pourrait encore la qualifier de technique, puisqu'elle dépend des techniques que l'homme a mis au point en se servant de la nature, techniques qui lui permettent de lever des obstacles naturels aux déplacements, de réduire la durée de ces derniers ou de communiquer à distance (sans se rencontrer).

²³ Il y aurait lieu de développer l'analyse à ce propos, notamment en prenant en compte un fractionnement éventuel du patrimoine de l'organisation par strates en cas d'organisation hiérarchique ou d'organisation à distribution inégale de l'autorité entre ses membres. Sur la distinction entre pouvoir, autorité et autorité hiérarchique (subordination) voir [Billaudot, 2001, p. 155]. Cette distinction a été construite en appropriant pour les rendre cohérentes la définition du pouvoir chez Giddens (pour un individu, « la capacité de produire des résultats » [1987 p. 318]), celle de l'autorité chez Coleman (une relation entre deux acteurs qui « existe si le premier dispose de droits de contrôle sur certaines actions du second » [1990, p. 67]) et celle de la subordination en tant qu'appropriation réelle de la capacité de travail du salarié par l'employeur chez Marx [1969].

²⁴ Voir Goffman [1968], à propos de l'apport de la co-présence, c'est-à-dire de tout ce qui se transmet entre personnes à cette occasion au-delà du seul discours.

proximité institutionnelle²⁵. Et on parlera de proximité institutionnelle territoriale s'il s'agit de l'accès à un patrimoine territorial et de proximité institutionnelle réticulaire s'il s'agit d'un réseau (voir figure 1). Comme pour la proximité naturelle, cette proximité institutionnelle n'est pas de l'ordre du tout ou rien. Elle revêt un certain degré. La proximité institutionnelle est faible si la part du patrimoine mobilisé par la personne est faible (ex : faible maîtrise de la langue, s'agissant de la proximité institutionnelle associée au territoire correspondant à la pratique de cette langue). A l'inverse, la personne est institutionnellement très proche si elle accède en quantité et en qualité à l'essentiel du patrimoine en question. Ce degré dépend du degré de proximité naturelle, sans qu'il y ait proportionnalité entre les deux (il y aurait lieu de pousser plus loin l'analyse à ce sujet).

De la proximité comme attribut d'une personne à la proximité entre deux personnes

La coordination se fait entre personnes, qu'elles agissent alors en propre ou pour le compte de l'organisation à laquelle l'une et/ou l'autre appartiennent. Comme l'enjeu de la dernière étape de notre analyse visant à articuler « proximité », « réseau » et « coordination industrielle » est de voir en quoi la proximité est un ingrédient de la coordination, on doit se préoccuper de définir la proximité entre deux personnes. On s'en tient d'abord à la proximité secondaire abstraite, qui met en jeu les proximités institutionnelles des deux personnes. On ressaisit ensuite la dimension proprement personnelle de cette proximité, introduisant au concept de confiance.

La **proximité institutionnelle entre deux personnes** – territoriale ou organisationnelle – est le résultat des accès respectifs de l'une et de l'autre au même patrimoine. S'agit-il de la plus faible des deux proximités institutionnelles en jeu ou d'une moyenne entre les deux ? Ce qui importe pour la suite est que ces deux personnes sont en état de mobiliser de mêmes ressources libres : elles parlent la même langue, elles ont les mêmes connaissances ou au moins un fond de connaissances communes, etc.. Pour pouvoir dire qu'à ce titre elles « adhèrent à un espace commun de représentations, de règles d'action et de modèles de pensée » [Kirat, Lung, 1995 : 212], il faut faire appel à la convertibilité réciproque entre règles et ressources dont on a fait état pour définir une structure sociale. En effet, dire que deux personnes sont en état de mobiliser la même ressource signifie que les règles qui qualifient cette ressource sont les mêmes pour ces deux personnes et que les règles qui président à son usage sont aussi les mêmes. Cela vaut tout autant pour l'accès à un patrimoine territorial que pour l'accès au patrimoine d'une organisation²⁶.

La proximité naturelle – la proximité géographique ou la proximité naturelle d'organisation - entre deux personnes est simple à définir. Quel rôle joue-t-elle ? Si elle permet ou facilite la rencontre entre ces deux personnes, elle n'a pas d'effet sur la proximité institutionnelle entre

²⁵ Bien qu'un patrimoine comprenne des ressources, cette expression convient dans la mesure où, on l'a dit, il n'y a pas de ressources sans règles et pas de règles sans ressources.

²⁶ On comprend ainsi pourquoi le débat au sein du groupe de recherche « Dynamiques de proximité » entre ceux (A) qui s'en tiennent à la « proximité organisée » et ceux (B) qui distinguent la « proximité organisationnelle » et la « proximité institutionnelle » sur la base de la distinction de North tourne court. L'analyse ici développée conduit à dire que ce débat est mal posé. Les deux ont à la fois raison et tort. Les A ont raison de s'en tenir à la « proximité organisée », si celle-ci est finalement comprise comme étant la « proximité institutionnelle » définie ici. Et les B ont raison, si la distinction qu'ils ont en vue est comprise comme étant celle entre « proximité institutionnelle territoriale » et « proximité institutionnelle d'organisation ». Par ailleurs, on comprend aussi pourquoi les B sont dans l'incapacité de définir différemment la première de la seconde. D'un côté comme de l'autre, il s'agit de « l'adhésion à un même espace commun de représentations, etc. ». On doit se référer aux ressources, aux modalités de leur création pour pouvoir le faire.

ces deux personnes. D'ailleurs cette proximité naturelle peut être à l'origine d'externalités négatives tenant à l'interaction entre leurs activités respectives, c'est-à-dire lorsque la proximité mue en promiscuité (ex : le bruit des voisins).

Cette proximité naturelle n'intervient que si on passe de la seule socialité secondaire abstraite à la socialité primaire (en reprenant l'angle de vue de Caillé). La question posée n'est plus de savoir si on est « du » même territoire ou « de » la même organisation, mais celle qui a trait à la relation personnelle qui s'établit ou non entre les deux personnes. La confiance relève de ce niveau. Sans rencontres, une telle relation ne peut s'établir ou durer. La **proximité personnelle** entre deux personnes est le degré de la relation personnelle qu'elles ont établie. La proximité « globale » entre deux personnes est leur proximité institutionnelle multipliée par leur proximité personnelle.

Fractionnement du patrimoine territorial par secteurs et proximité sectorielle

La structure sociale « territoire » laisse place à des fractionnements en ordres, secteurs et champs. Un ordre se distingue d'un autre au sein de cette structure sociale par la logique particulière qui préside aux pratiques référés à cet ordre (exemple : pratiques d'ordre économique/ pratiques d'ordre politique). Un champ est un sous ensemble de pratiques d'agents en compétition pour avoir l'autorité dans ce champ (Bourdieu). Un secteur est une fraction d'activités (pd). C'est un secteur productif, si ces activités (pd) sont des activités de production. Les activités d'un secteur ont en commun quelque chose que les activités d'un autre secteur n'ont pas. Ce quelque chose est un patrimoine social, qui est une fraction du patrimoine territorial. C'est un patrimoine productif, en cas de secteur productif [Billaudot, 2002]. Ce patrimoine, créé par les activités de ce secteur (ressources-externalités résultant des interactions entre ces activités et produits libres offerts par certaines), ne présente d'intérêt que pour ceux qui sont « du » secteur²⁷. Il y a pour chaque secteur divers niveaux spatiaux de structuration ; le patrimoine des connaissances scientifiques et techniques publiques (codifiées) l'est au niveau mondial, mais son développement est localisé dans certains territoires.

On peut associer à tout acteur inscrit dans un territoire et opérant dans un secteur productif de ce territoire une **proximité sectorielle**. Elle procède du fractionnement de la proximité institutionnelle territoriale (voir figure 1).

5. Proximité et coordination industrielle

Le seul cas où la proximité n'est pas une condition essentielle de la coordination industrielle est celui où le règlement de la relation de circulation qui coordonne deux activités de production est totalement instrumenté. Si non, les personnes qui réalisent ou dirigent ces deux activités ne sont à même de se coordonner que si elles peuvent se rencontrer (ou au moins communiquer à distance) et se comprendre. Même si on en reste à une simple coordination sans concertation, cela met en jeu la proximité secondaire abstraite dans sa dimension territoriale, ainsi que la proximité personnelle si la relation donne lieu à un engagement durable puisque la confiance est un ingrédient de toute relation de ce type. *A fortiori*, s'il y a concertation externe ou concertation interne, deux modalités pour lesquelles la logique

²⁷ Le secteur ainsi défini se distingue du secteur d'activité au sens de l'INSEE, puisqu'une même entreprise peut se rattacher à plusieurs secteurs (patrimoniaux), alors qu'elle est classée dans le secteur de son activité principale dans les comptes nationaux. De plus, un secteur (patrimonial) comprend d'autres acteurs que des entreprises (laboratoires de recherche universitaires, etc.).

d'efficacité de la coordination est au poste de commande et qui reposent sur la confiance. La première, qui relève du mode de la dépendance, s'impose lorsque les activités qui sont coordonnées ne font pas appel aux mêmes patrimoines. Avec la firme-réseau (ou réseau vertical d'entreprises), la coordination externe devient multilatérale. Lorsqu'il y a co-conception en son sein – c'est alors une firme-réseau au sens fort du terme –, cette coordination est de l'ordre de la coopération.

Le degré zéro de la coordination : une relation de circulation totalement instrumentalisée qui ne nécessite pas la proximité

Une relation totalement instrumentalisée est une relation qui ne se forme pas entre/avec des personnes en chair et en os. L'autre est seulement utilisé comme un instrument. La relation est purement et simplement une transaction. En matière de coordination industrielle, cela signifie que la circulation du produit est réglée à l'avance par l'une des deux personnes ou par une tierce personne et/ou par un mécanisme. En cas de relation non monétaire réglée par la hiérarchie, ce degré zéro de coordination est celui où il n'y a aucune concertation horizontale entre le « producteur » et l'« utilisateur » : la circulation est totalement organisée en quantité et en qualité par le supérieur commun (voir H1, dans le tableau 3).

Tableau 3 : Modes et degrés de coordination industrielle

	Coordination monétaire			Coordination non monétaire	
	Marchandage	Dépendance	Répartition	Hiérarchie	(pm) **
Coordination simple - Instrumentalisation - Relation (sans/avec engagement durable)	M1 M2	D1	R1 R2	H1
Concertation (sans/avec réseau)*		D2		H2
Coopération (firme-réseau)		D3		H3

* Concertation sans coopération

** Non traité (don ponctuel ou réciprocité).

En cas de relation monétaire, ce degré zéro de coordination est possible aussi bien en marchandage (M1), qu'en dépendance (D1) et en répartition (R1). Si la structure de gouvernance est le marchandage, le marché libre est alors organisé sans rencontres entre l'acheteur et le vendeur (ex : bourse de marchandises en simple ou double enchère)²⁸. Avec la dépendance (marché de produit dédié), il s'agit du strict marché d'appel d'offre au moins disant (ex : la sous-traitance de capacité à l'époque fordienne). Enfin, pour un règlement de la circulation relevant essentiellement de la répartition, ce cas est celui où le « centre » décide de tout (ex : la planification soviétique centralisée ou un cartel dans lequel les quantités à livrer à tel ou tel client du cartel sont fixées pour tout membre, sur la base d'un produit supposé homogène d'un producteur à l'autre).

²⁸ Il s'agit de la forme polaire de marché de produit générique dite de concurrence parfaite dont traite la théorie standard [Billaudot, Genthon, 2002].

Avec cette forme polaire de coordination simple, la proximité n'intervient pas. Il n'est pas nécessaire que les personnes qui s'activent à l'amont et à l'aval ou celles qui les commandent aient à être proches, abstraitement et *a fortiori* personnellement, pour que la coordination puisse se réaliser.

La coordination simple avec relation implique la proximité

Lorsqu'une relation se forme, cette dernière peut être ponctuelle ou donner lieu à un engagement durable de l'une ou l'autre partie. Dans un cas comme dans l'autre, la proximité secondaire abstraite est nécessaire à la coordination. Si on s'en tient au cas où il n'y a pas de concertation sur la fin et les moyens de la relation (sa finalité est de mettre à la disposition de l'utilisateur un produit qui réponde à son besoin et les moyens, ce que va faire le producteur pour atteindre cette fin) et *a fortiori* de coopération en la matière, les seules modalités à considérer sont le marchandage et la répartition (voir M2 et R2 dans le tableau 3). On se trouve donc dans le cas où la relation est établie entre deux organisations distinctes. La proximité en jeu est la proximité institutionnelle territoriale entre les deux entités (avec ses divers niveaux spaciaux), y compris la proximité sectorielle si elles sont du même secteur. La proximité géographique entre les deux n'acquiert de l'importance que si la relation donne lieu à un engagement durable (ex : le producteur s'engage à livrer dans un an telle quantité à tel prix). Dans ce cas en effet, l'autre doit avoir confiance dans le fait que l'engagement sera tenu sans opportunisme. La réputation de l'organisation qui s'engage est une chose, qui relève du niveau de la socialité secondaire abstraite et qui opère au niveau de la seule intégration systémique ; la confiance que la personne qui reçoit l'engagement a dans la personne qui le formule est autre chose. Cette dernière filtre la réputation. Elle met en jeu la proximité personnelle et, ce faisant, la proximité géographique entre les deux personnes.

La concertation en externe implique la proximité à un degré supérieur

La concertation est possible en interne (H2). En externe, elle est le propre de la dépendance (D2). Dans un cas comme dans l'autre, la logique qui préside au choix de ce degré supérieur de coordination est celle de l'efficacité de la transaction (ajuster au mieux la fin et les moyens). L'une et l'autre reposent aussi sur la confiance. Mais ce n'est pas du tout avec la même prégnance. En cas de concertation horizontale au sein de la hiérarchie, cette dernière est toujours là pour régler un conflit entre les deux parties qui se concertent et prennent des engagements. En concertation externe, il s'avère souvent difficile de trouver un tiers arbitre²⁹. La proximité personnelle des dirigeants des deux entreprises qui contractent de façon implicite ou explicite ou celle des cadres de ces entreprises qui sont en relation devient un facteur clé.

Faut-il faire (hiérarchie) ou faire faire (dépendance de degré 2) ? Cette question est à l'aval de l'objet de cette communication. En effet, elle ne concerne pas la caractérisation de la firme-réseau comme forme productive particulière, mais la compréhension des raisons pour lesquelles cette nouvelle forme a vu le jour³⁰. La réponse de principe que l'on devrait pouvoir apporter à cette question relève d'une reformulation de celle de Richardson en

²⁹ Voir le contrat néoclassique de Macneil [1978], auquel se réfère Williamson [1985].

³⁰ Le mode de construction d'un savoir positif auquel on se réfère est l'institutionnalisme historique [Billaudot, 2004]. Il comprend deux moments et trois étapes : observer (la première étape qui est le moment proprement empirique), puis caractériser (comment ?) et comprendre (pourquoi ?) (les deux étapes du moment théorique).

institutionnalisme historique³¹. Quand les deux activités (pd) ne mobilisent pas les mêmes patrimoines publics, en l'occurrence les mêmes patrimoines sectoriels, le recours à la dépendance s'impose lorsque cette mobilisation devient le facteur prépondérant dans la performance productive. On ne développe pas ici cette analyse, qui devrait notamment expliquer pourquoi une firme – une même unité institutionnelle – ne peut réunir sous la même direction des activités qui se nourrissent de patrimoines sectoriels distincts en constituant pour chacune d'elle un patrimoine privé performant, l'argument étant que la direction générale de cette firme est toujours « d'un côté » et le favorise. L'idée force primordiale n'en reste pas moins que les deux entreprises qui se concertent n'ont pas le même secteur comme unique appartenance. L'entreprise amont est au moins à double appartenance ; l'appartenance qui compte pour l'entreprise aval, celle qui est recherchée, est celle qui n'est pas commune.

La proximité réticulaire rend la coordination en concertation externe plus efficace

On est en présence d'une firme-réseau lorsque la firme aval devient la firme pivot d'un réseau vertical d'entreprises. Cela implique que l'on soit passé d'une juxtaposition de relations bilatérales entre cette firme et ses fournisseurs avec lesquels elle se concerte à un ensemble de relations formant système ; ces relations sont réglées par un ensemble de conventions qui sont communes ; elles sont partagées par tous les fournisseurs dans leur relation à la firme pivot. Ces conventions concernent notamment l'organisation du marché par le DO pour chaque composante (critères de sélection des entreprises appelées à faire une offre, critères concernant le « mieux disant »), le mode de livraison et le contrôle qualité. On est en présence d'une **proximité réticulaire** entre les membres du réseau, proximité qui redouble une éventuelle proximité institutionnelle territoriale (ou d'autres proximités réticulaires non productives territorialisées à l'échelle locale). Cette proximité réticulaire rend les transactions plus efficaces. Cela signifie que, au regard de ce qu'il en serait s'il n'y avait pas de réseau (cas d'une juxtaposition de relations bilatérales), le patrimoine propre de chaque fournisseur est mieux utilisé pour répondre au besoin de la firme pivot, soit que le fournisseur réalise une composante qui abaisse relativement le coût de fabrication de la firme pivot, soit que cette composante apporte au produit fini de cette dernière un surcroît de valeur d'usage [Billaudot, 2004]. En effet, ce qui est appris dans une relation particulière inscrite dans la durée est reporté sur les autres. Il y a un apprentissage organisationnel réticulaire.

Firme-réseau et coopération

La forme supérieure de firme-réseau est celle où la coordination monte au degré le plus élevé, celui de la coopération (voir D3, tableau 3). Il y a alors coopération en conception. Le produit fini de la firme-réseau et les composantes de ce produit sont conçues en même temps sur un plateau de conception. Ce plateau est la ressource commune de ces diverses activités de conception menées en coopération entre la firme pivot et ses fournisseurs de premier rang (et de second rang, s'il y a lieu). On peut parler de sous-traitance d'intelligence menée en réseau. On a à la fois un degré élevé d'influence d'un producteur sur la qualification technique de chaque composante et un degré élevé d'influence d'un producteur sur la qualification de la

³¹ Rappelons que les propositions de Richardson sont les suivantes : 1/ des activités semblables (faisant appel à des compétences similaires) sont intégrées dans une même firme ; 2/ des activités étroitement complémentaires et dissemblables sont coordonnées par la coopération (engagements durables) ; 3/ les autres activités complémentaires sont coordonnées par le marché. Comme cela a déjà été indiqué, l'appropriation réalisée a porté en premier lieu sur la « coopération » de Richardson. Chez Williamson, la spécificité des actifs donne sens à « étroitement complémentaire », la fréquence et l'ampleur des aléas liés à la transaction étant pour lui les facteurs discriminant entre la forme hybride (contrat néoclassique ou personnalisé) et l'intégration (hiérarchie).

ressource dont a besoin la firme pivot pour réaliser de la façon la plus compétitive le produit fini de la firme-réseau, ce producteur étant celui qui a été sélectionné pour participer à la co-conception. La proximité réticulaire est forte en raison des rencontres qui ont lieu sur le plateau³². La conception relève alors d'une interaction dynamique entre C (le concept de produit élaboré par l'activité de conception) et K (les connaissances mobilisées, activées ou créées lors de cette activité) – théorie C-K [Hatchuel, Weil, 2003]³³.

Pour conclure

On s'était fixé comme objectif de réaliser une articulation conceptuelle cohérente entre « réseau », « proximité » et « coordination industrielle ». Le patrimoine est la catégorie d'analyse qui a permis cette articulation. En se centrant sur la « coordination industrielle » strictement délimitée à la coordination entre activités de production qui se suivent le long d'un processus productif, on a pu cerner cet objet précis qu'est la firme-réseau. L'articulation réalisée conduit à considérer que sa caractéristique essentielle est qu'elle est constituée par un patrimoine de ressources d'autorité. Ces ressources sont celles qui servent dans l'établissement des relations de circulation entre la firme pivot et ses fournisseurs membres du réseau, relations qui comprennent une coopération en conception dans le meilleur des cas ; elles ont le statut de ressources-externalités ou de produits libres ; elles permettent une meilleure efficacité des transactions. Au delà, beaucoup de questions demeurent posées. La proximité réticulaire a-t-elle besoin d'un minimum de proximité territoriale pour se construire ou peut-elle se substituer à cette dernière ? Quel rôle jouent les nouvelles technologies de l'information et de la communication dans l'avènement de la firme-réseau ? En quels termes renouvelés se posent les questions jointes de son nomadisme et de son ancrage territorial [Zimmerman, 1998], au regard d'une firme classique ? Qu'est-ce qui fait obstacle à la diffusion/utilisation à l'extérieur du réseau des ressources libres produites en son sein, qu'il s'agisse de celles qui constituent son patrimoine (artéfacts en matière de traitement d'informations, de communication de connaissances codifiées, etc.) ou des connaissances techniques qui sont distribuées dans les patrimoines de ses membres et qui ont le statut de ressources d'allocation ? Toutes ces questions se posent et doivent trouver une réponse dans l'analyse des raisons pour lesquelles cette nouvelle forme productive s'est imposée comme une solution à la crise de la grande entreprise fordienne, dans un contexte où ce sont les ressources cognitives, et en leur sein celles qui sont libres, qui deviennent déterminantes dans

³² Voir sur ce point la thèse en cours de Yvan Renou [2004].

³³ Dans cette théorie, la conception est pleinement innovante en cas de double expansion, c'est-à-dire lorsque C est nouveau (expansion dans l'espace du concept, la déclinaison des propriétés « à la sortie » n'étant pas celle dont on part « à l'entrée » du processus). Il y a création, avec parallèlement la création de nouvelles connaissances. Ma remarque à propos de cette analyse est que, si on en reste à cette définition de la conception, on ne distingue pas encore bien conception et innovation. Il y a lieu de *dédoubler* à la fois C et K. En ce qui concerne C, l'objet que l'on conçoit doit être vu d'un côté comme un *produit* (on doit être capable de le produire, on le conçoit comme étant le résultat idéal d'une activité de production, donc comme un objet qui devra être ultérieurement le résultat pratique d'une activité effective de fabrication), de l'autre comme une *ressource* (on doit être à même de s'en servir comme ressource dans une autre activité, on le conçoit comme étant une ressource idéale d'une activité utilisatrice – une activité de production aval ou une activité de consommation finale -, donc comme un objet qui devra effectivement servir dans des activités utilisatrices concrètes). C se dédouble ainsi en un concept-produit (Cp) et un concept-ressource (Cr). A la sortie Cp se décline en un ensemble de caractéristiques techniques et Cr en un ensemble de caractéristiques d'usage (ou fonctionnelles). Au départ, à la fois Cp et Cr sont des inconnues. Le dédoublement de K est le strict correspondant du dédoublement de C. La conception est pleinement innovante – double innovation radicale – lorsqu'au départ Cr et Cp sont des inconnues ; autrement dit, lorsque la conversion produit/ressource est pleinement réalisée *dans le cadre* de l'activité de conception particulière considérée. Cette activité pleinement innovante ajoute à la fois à Kp et à Kc, les patrimoines en ressources d'allocation des deux entreprises qui coopèrent.

la réalisation d'activités de production compétitives. La caractérisation qui a été faite n'en est que le soubassement.

Il n'en reste pas moins que l'analyse développée a une portée plus générale : elle s'applique à d'autres formes de coordination industrielle au sens large, notamment à celles qui sont observées dans les districts industriels ou en matière de coopération en R&D de la part de firmes en concurrence directe et qui relèvent d'une mise en réseau horizontale. Elle apporte par ailleurs à l'analyse du lien entre « proximité » et « territoire » (au sens de territoire local), qui est l'objet de recherche primordial du réseau « Dynamiques de proximité ». Certaines propositions de ce groupe ont été confirmées. Elles sont reformulées en des termes qui font voir ce qui les lie. 1/ On doit avoir recours à une analyse « essentiellement dynamique » parce que cette analyse est celle de la création, de la conservation et de la transmission des patrimoines des territoires et des organisations, celle des interactions réciproques entre ces deux processus. 2/ L'espace est « un élément constitutif des mécanismes économiques » [Rallet et Torre, 1995] dans la mesure où la situation dans l'espace des activités économiques – celles qui le sont au double sens de ce terme, à la fois de nature économique (produire en se servant de la nature) et d'ordre économique (calcul en monnaie) – détermine pour une bonne part les ressources libres que ces activités sont à même de mobiliser et sans lesquelles elles ne peuvent être performantes. 3/ La proximité est à la fois « géographique » et « organisée », à partir du moment où on la pense comme l'attribut d'une personne physique qui s'active et où on la définit comme étant relative à l'accès de cette personne à un patrimoine utile à la réalisation de cette activité ; la première que l'on qualifie plus généralement de naturelle, est la condition de cet accès et la seconde, qualifiée d'institutionnelle, est son résultat. 4/ Certes « la conjonction [de ces deux dimensions] est susceptible de fonder, à travers la coordination qui en résulte, un processus de renforcement qui en assure la durabilité » [Pecqueur, Zimmerman, 2004, p. 24] ; mais comme cette proximité n'est pas immédiatement définie ici comme celle entre deux personnes, elle est tout autant nécessaire à la réalisation des activités productives dont se préoccupe pratiquement l'économiste qu'à leur coordination ; on ne peut donc plus alors dire que de cette conjonction « naît le territoire » [idem] ; ce dernier se construit sur la base des interactions sans coordination entre activités et il naît de l'incorporation de ces externalités positives (ou de ces produits libres) dans un processus de structuration qui les charge de sens en les constituant en ressources patrimoniales.

BIBLIOGRAPHIE

Arendt H., 1991, *Condition de l'homme moderne*, Paris, Press Pocket (1^{er} ed. 1958).

Barrère Ch., Barthélémy D., Ollagnon H., Nieddu M., Vivien F.-D., 2001, *Patrimoine Approches croisées*, Ecole doctorale des sciences juridiques, économiques et de gestion, Université de Reims, Cahier n° 2, mars.

Barthélémy D., Nieddu M. et Vivien F.-D., 2003, *Le patrimoine, accumulation d'externalités positives ou régulation de la relation marchande ?*, Troisièmes journées d'étude « Approches économiques et pluridisciplinaires du patrimoine » Patrimoine, ordres et dynamiques du capitalisme, Reims, 12 et 13 juin 2003.

Bellet M., Colletis G. et Lung Y., 1993, « Economie de proximité », Numéro spécial *Revue d'Economie Régionale et urbaine*, n° 3.

Bellet M., Kirat T. et Largeron-Leteno C. (eds), 1998, *Proximités : approches multiformes*, Lyon, Editions Hermès.

Billaudot B., 2001, *Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle*, Paris, L'Harmattan, 304 p.

Billaudot B., 2002, « Patrimoines productifs, secteur et territoire », *Géographie, Economie, Société*, 4 (2002), pp. 259-303.

Billaudot B., 2004, *Productivité, informations et connaissances : les implications du basculement d'une logique « processus » à une logique « produit »*, Colloque IPI, Autrans, 22-23 janvier 2004.

Billaudot B., 2004, « Institutionnalismes, rationalisme et structuralisme en science sociale », *Document de travail*, Lepii, Grenoble.

Billaudot B. et Genthon C., 2002, « Les nouvelles formes de coordination industrielle : réexamen du couple marché / hiérarchie et application au cas de l'informatique », in Saboly M. et Cailluet L. (eds) *Marché(s) et Hiérarchie(s)*, Toulouse, Presses universitaires Toulouse 1 sciences sociales.

Caille A., 1986, *Splendeurs et misères des sciences sociales*, Genève, Droz.

Chauchefoin P., 1994, *Les réseaux productifs. De l'organisation des activités au développement des territoires*, Thèse de doctorat de sciences économiques, Université de Poitiers.

Cohendet P., Llerena P., Stahn H. et Umbhaur G., 1998, *The Economics of Networks*, Berlin, Springer.

Colletis G., Gilly J.-P. et al., 1999, « Construction territoriale et dynamiques économiques », *Sciences de la société*, n°48.

Colletis G., Gilly J.-P. et Pecqueur B., 2001, "Inscription spatiale des firmes, gouvernance des territoires et régulation d'ensemble", *Séminaire "régulations sectorielles et territoriales"*, mars.

Coleman J.S., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge (Mas.), Belknap Press of Harvard University Press.

Commons J. R., 1934, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, The University of Wisconsin Press, 1959, 2 vol. (1^o ed. 1934, Macmillan).

Descombes V., 1996, *Les institutions du sens*, Paris, Editions de Minuit.

Dupuy G., 1998, « Réseaux, espaces et proximités », in Huriot J.-M. (eds) *La ville ou la proximité organisée*, Paris, Anthropos, pp. 31-45.

Elias N., 1985, *La société de cour*, Paris, Flammarion.

Gadrey J., 2001, « Régime de croissance, régime de productivité : peut-on penser les régulations post-fordistes avec des concepts fordistes », *La lettre de la régulation*, décembre.

Giddens A., 1987, *La constitution de la société*, Paris, PUF (trad. fr. de *The constitution of society*, Cambridge, Polity Press, 1984).

Gilly J.-P., Torre A. (eds), 2000, *Dynamiques de proximité*, Paris, L'Harmattan.

Girard R., 1978, *Des choses cachées depuis la fondation du monde*, Paris, Grasset.

Goffman E., 1968, *Asiles*, Paris, Les Editions de Minuit (trad. Fr. de *Asylum*, Anchor Books, Double day and Company, NY ;1961).

Granovetter M., 1985, « Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.

Granovetter M., 1994, « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse » in Orlean A. (eds) *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, pp. 79-94.

Grossetti M., 1998, « La proximité en sociologie : une réflexion à partir des systèmes sociaux d'innovation » in Bellet M. Kirat T. et Largeron-leteno C. (eds) *Proximités : approches multifformes*, Lyon, Editions Hermès.

Grossetti M., 1999, *Une théorie relationnelle de la proximité*, Deuxièmes journées de la proximité, LEREPS, Toulouse, 19-20 Mai 1999.

Hatchuel A., Weil B., 2003, *A new Approach of Innovative Design : an Introduction to C-K Theory*, International conference of engeneering design iced 03 Stockholm, August 19-21 2003.

Hirschman A. O., 1958, *Stratégie du développement économique*, Les éditions ouvrières, Collection économie et humanisme, Paris.

Julien P.-A., Raymond L., Jacob R. et Abdul-Nour G., 2003, *L'entreprise-réseau. Dix ans d'expérience de la chaire Bombardier Produits Récréatifs*, Québec, Presses de l'université du Québec.

Kirat T., Lung Y., 1995, « Innovations et proximité : le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage », in Lazaric N. et Monnier J.-M. (eds) *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Paris, Economica, pp. 206-227.

Lancaster F., 1966, « A new approach of consumer theory », *Journal of Political Economy*.

Lordon F., 2003, « Conatus et institutions : pour un structuralisme énergétique », *L'Année de la Régulation*, vol. 7, 2003-2004, pp.111-146.

Macneil I. R., 1978, « Contracts, Adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical and relationnal contract law », *Northwestern University Law Review*, 72, pp. 854-906.

Marx K., 1963, *Le Capital*, Œuvres, Economie 1, La Pléiade, Paris.

Mauss M., 1926, « Essai sur le don », *L'Année Sociologique*.

Menard C., 1990, *L'économie des organisations*, Repères, La Découverte, Paris.

North D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.

Palloix C., 2002, « De la distinction entre institution et organisation chez les institutionnalistes : apports et limites », *Economie et institutions*, n° 1, 2° sem..

Pecqueur B., Zimmerman J.-B., 2004, « Les fondements d'une économie de proximités » in Pecqueur B., Zimmerman J.-B. (eds) *Economie de proximités*, Paris, Editions Lavoisier.

Polanyi K., Arensberg C., Pearson H. W. (eds), 1957, *Trade and Market in the early empires, Economics in History and Theory*, The Free Press, Trad. Fr. *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Larousse, Paris, 1975.

Rallet A., 2002, « L'économie de proximités. Propos d'étape », *Etud. Rech. Syst. Agraires Dev.*, 33, pp. 11-25.

Rallet A. et Torre A., 1995, « Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux » in Rallet A. Et Torre A. (eds) *Economie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica.

Ravix J.-L., 1990, « L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Richardson », *Revue d'économie industrielle*, n° 51, 1° trim.

Renou Y., 2004, *La coopération en conception dans l'entreprise-réseau : une condition de l'efficacité productive à l'intérieur d'une économie fondée sur les connaissances*, Thèse en préparation, Ecole doctorale OISP, Grenoble.

Reynaud B. [1994], *Les théories du salaire*, Repères, Paris, La Découverte.

Richardson G.B., 1972, "The Organization of Industry", *EconomicJournal*, vol . 82, n° 327.

Romani P.-A., 1997, "L'économie des relations industrielles", *Les réseaux d'entreprises: des collectifs singuliers*, Insee méthodes n° 67-68, Avril 1997, INSEE, Paris., pp. 61-86.

Scitovsky T., 1978, *L'économie sans joie*, Paris, Calman Levy.

Weber M., 1995, *Economie et société*, Paris, Agora pocket, Plon.

Williamson O.E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, Macmillan, New york, (trad. fr., *Les institutions de l'économie*, InterEditions, Paris, 1994).

Zimmermann J.-B., 1998, "Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 211-230.